



USAID | **ECUADOR**
FROM THE AMERICAN PEOPLE



Albaredo

CONSERVACIÓN EN ÁREAS INDÍGENAS MANEJADAS

Biodiversity & Sustainable Forestry (BIOFOR) IQC
Task Order No. 817

USAID Contract No. LAG-I-00-99-00014-00

INFORME DE EVALUACIÓN DE LA CAPACITACIÓN:

**"Prevención y Manejo de Conflictos Socioambientales" y,
"Negociación Colaborativa"
para líderes de las nacionalidades Awá, Cofán y Huaorani.**

(INFORME FINAL)

Presentado por: Fundación Futuro Latinoamericano
A Chemonics International Inc.
BIOFOR Consortium

Subcontrato No. **LAG-I-00-99-00014-00** Task Order # 817
Fecha: 17 de junio de 2005



1. Antecedentes

Este informe de ejecución de los talleres "Prevención y Manejo de Conflictos Socioambientales" y, "Negociación Colaborativa" se presenta en cumplimiento de la Sección A, Literal A3. "Productos a Entregar" del subcontrato en referencia.

2. Objetivos de la Evaluación

La evaluación de los resultados de los talleres de capacitación tiene por objetivo analizar la efectividad del aprendizaje y puesta en práctica de las herramientas y destrezas de negociación colaborativa y manejo de conflictos que los participantes, principalmente indígenas, hayan podido aplicar en procesos de diálogo o en su trabajo habitual.

3. Metodología

Al terminar el Taller II de capacitación (1 de marzo de 2005) a los participantes se les entregó un formulario de evaluación del uso y aplicación práctica de las herramientas y destrezas aprendidas (Anexo 1).

El objetivo de este formulario es que los participantes puedan evaluar y transmitir a los capacitadores sus experiencias concretas en las cuales los conocimientos aprendidos hayan marcado la diferencia entre el "antes" y el "después" de la capacitación.

El formulario debía haber sido enviado a los capacitadores hasta el 15 de abril de 2005, para lo cual la FFLA hizo el seguimiento correspondiente con los coordinadores del proyecto CAIMAN en cada organización indígena.

Sin embargo de ello, los formularios de las nacionalidades Cofán y Awá fueron entregados en el mes de mayo y los de la nacionalidad Huaorani el 16 de junio.

Del análisis de los formularios se extrae la información sobre los conocimientos que más utilidad tuvieron. También los formularios sirven como una medida para identificar cuáles conflictos o negociaciones enfrentaron los participantes en este periodo.

4. Participantes

La lista de participantes que entregaron los formularios es la siguiente:

NOMBRE	INSTITUCIÓN
William Lusitande	FEINCE
Robinson Yumbo	FEINCE
Alcides Quenamá	FEINCE
Timoteo Huamoni	ONHAE *
Germán Canticuz	FCAE
Ligia Nastacuaz	FCAE
Ely Pascal	FCAE
Guillermo Pascal	FCAE

* Envió un único formulario a nombre de toda la Organización.

5. Resultados

Los resultados de la tabulación de los formularios se encuentran a continuación.

Nota para la lectura de la tabulación:

- ❖ Las **Preguntas** del formulario están escritas **en negrilla**.
- ❖ Las *respuestas citadas textualmente* están *entre comillas y en cursiva*.
- ❖ En texto normal aparecen respuestas sintetizadas por FFLA.

Pregunta 1. Le parece que los talleres a los que asistió han sido: *

Negativos para mis negociaciones o participación en conflictos	1 respuesta
Poco importantes para ayudarme a negociar o manejar conflictos	1 respuesta
Algunas cosas han sido útiles para ayudarme a negociar o manejar conflictos	2 respuestas
Casi todas las herramientas me ayudaron a negociar o manejar conflictos	1 respuesta
Mejoraron totalmente mi forma de negociar y manejar conflictos	4 respuestas

* Varios participantes marcaron más de una casilla o todas ellas; tales respuestas no fueron tomadas en cuenta, por lo cual no el número de respuestas no es coincidente con el número de formularios recibidos.

Entre las explicaciones adicionales al cuadro destacan:

- *“Importantes las herramientas para enfrentar el conflicto de tierras.”*
- *“Me siento más seguro para iniciar y entablar una negociación y manejo de conflictos.”*
- *“Luego de los talleres tuve más ideas de cómo debía negociar con otras personas y aplico las herramientas de negociación en los diálogos.”*
- *“Cada vez que hago un diálogo con otras personas aplico herramientas de negociación.”*
- *“...hemos logrado las herramientas para poder negociar con cualquier empresa o institución...”*

Pregunta 2: ¿Qué conocimientos o herramientas ha usado en su vida diaria luego de los talleres?

- Negociación
- Mediación
- Conciliación
- Escucha activa es muy importante y el paso de posiciones a intereses. (Tres respuestas.)

Por favor detallar las situaciones en que las utilizó.

- Diálogos con las petroleras. (Dos respuestas)
- Explotación de animales.
- *“No hemos tenido negociaciones luego de los talleres*
- *“... nunca en nuestras vidas hemos tenido la posibilidad de negociar, la buena negociación, pero hoy sí podemos.”*
- *“Energía eléctrica está causando que jóvenes pierdan su cultura.”*

Pregunta 3. ¿Qué situaciones de conflicto ha vivido usted desde que asistió a los talleres? Mencione en lo posible tres.

- Conflictos con colonos por invasiones a tierras. (tres respuestas)
- Conflictos por linderos y abandono de terrenos. (dos respuestas)
- Conflicto con petroleras. (dos respuestas).

Con una respuesta cada uno de los siguientes:

- Conflictos con colonos por contaminación de esteros.
- Conflictos con colonos por explotación de recursos naturales.
- Conflicto por caza y pesca indiscriminada.
- Conflicto con madereras.
- Conflicto por territorios.
- Venta de terrenos dentro del territorio comunal.
- Disgustos por participación en mingas.
- Ingreso de particulares al territorio.

Pregunta 4: ¿Cómo ha cambiado su forma de negociar? ¿Cree que ha cambiado en su forma de negociar y manejar conflictos desde que asistió a los talleres?

- *“Con la metodología aprendida en los talleres se ha logrado solucionar algunos problemas pequeños que existían en la comunidad.”*
- *“Cambio en la forma de negociar luego de asistir a los talleres de capacitación.”*
- *“No estoy seguro si ha cambiado mi forma de negociar, pero estoy seguro de haber mejorado.”*
- *“He mejorado el manejo de conflictos aprendiendo a escuchar y dejar que la gente hable para que nos cuente que pasa.”*
- *“He cambiado la forma de presentarme ante la gente; antes de asistir a los talleres sentía timidez, ahora me siento seguro de lo que hago.”*
- *“Totalmente he cambiado ...forma de negociar y manejar conflictos.”*
- *“...la mayor parte de las herramientas que hemos recibido han cambiado la forma de negociar y manejar los conflictos.”*

Pregunta 5: ¿Cuál es su problema principal cuando tiene que (explique):

Negociar con alguien	<i>“Difícil cuando no se conoce a la otra persona.” “No estar seguro qué es lo que quiero.”</i>
Participar en una situación de conflicto	<i>“No estar seguro si nadie me acompaña.”</i>
Participar en una asamblea o reunión con otros miembros de su propio pueblo	<i>“No es difícil porque se conoce a las personas.” “Por ser conocidos pienso que yo tengo la razón en todo.”</i>
Participar en reuniones con personas que no son de su propio pueblo	<i>“Dificultad con las palabras técnicas.” “No soy muy participativo.” “Hay personas desconocidas y de más capacidad.”</i>

Pregunta 6: ¿Qué otros conocimientos sobre negociación o manejo de conflictos cree usted que le hacen falta para mejorar su trabajo o vida diaria?

- *"Más talleres sobre manejo de conflictos."*
- *"Mayor capacitación a los líderes."*
- *"Profundizar en los temas de manejo de conflictos y negociación."*
- *"Pienso que la capacitación fue excelente, pero nos falta tiempo para aplicar todo lo aprendido."*
- *"Aprender más palabras técnicas y mejorar el vocabulario para aprender mejor y explicar a los demás."*
- *"Mejorar aprendizaje de la escucha activa."*
- *"Capacitación en liderazgo y administración de recursos económicos..."*
- *"Capacitación para hacer demandas a las compañías petroleras por la contaminación del medio ambiente."*

6. Conclusiones

A pesar del error en el llenado de las casillas de la Pregunta 1, todos los participantes indicaron que la capacitación ha sido útil para sus procesos de diálogo y negociación y han manifestado que les brindan mayor seguridad para iniciar y entablar una negociación y manejo de conflictos. Mencionan que obtuvieron más ideas para negociar y en los diálogos con otros actores.

La herramienta más utilizada y recordada es la "Escucha Activa" y el paso de "Posiciones a Intereses" .

Los principales conflictos enfrentados por los participantes en estos meses están relacionados con conflictos con colonos por invasiones a tierras, linderos y abandono de terrenos y conflicto con petroleras.

Con menos incidencia se mencionan conflictos con colonos por la contaminación de esteros, explotación de recursos naturales, caza y pesca indiscriminada, por territorios, venta de terrenos dentro del territorio comunal, ingreso de particulares al territorio, conflicto con madereras y disgustos por participación en mingas.

Los participantes mencionan que la capacitación sí cambió positivamente su forma de negociar y enfrentar conflictos. Sin embargo en cuanto a su participación en reuniones de diálogo o negociación, siguen manifestando que la principal dificultad radica en la inseguridad que sienten, especialmente si actúan en solitario, frente a actores que tienen más conocimientos.

Sobre las necesidades de capacitación, los participantes mencionan que requerirían más talleres y profundización sobre manejo de conflictos, especialmente a los líderes. Es importante la mención a la necesidad de "tiempo" para aplicar los conocimientos lo que indudablemente les dará más experiencia en el uso de las herramientas.

Una dificultad constante es el vocabulario técnico y el manejo del idioma.

Mencionan también la necesidad de capacitarse en "liderazgo y administración de recursos económicos" y "Capacitación para hacer demandas a las compañías petroleras por la contaminación del medio ambiente."

Finalmente y respecto a la metodología de evaluación, el uso de un formulario con preguntas de opción múltiple y otras de libre redacción no parece ser el mecanismo idóneo para evaluar la utilidad de las herramientas. Esto principalmente debido al relativamente bajo nivel de escolaridad formal que en unos casos hace que las respuestas sean ininteligibles y en otros que haya errores en el llenado de los formularios.

7. Recomendaciones

Se recomienda una capacitación complementaria de negociación y manejo de conflictos adaptada a cada nacionalidad y orientada a asesorar en casos específicos actuales de las organizaciones.

La capacitación debe enfatizar en metodologías participativas y abundantes ejercicios prácticos para entender cómo utilizar las herramientas y adquirir experiencia

Se recomienda que en otros procesos de evaluación de la capacitación se utilice una metodología de entrevista directa con los participantes. Se reconoce que esto encarece los costos de evaluación, pero los beneficios son mucho mayores.



**Evaluación del uso de herramientas de manejo de conflictos y negociación para participantes de los talleres
Encuesta**

*Este encuesta deberá entregarse al Coordinador del Proyecto CAIMAN en su organización indígena antes del **15 de abril del 2005.**
¡Muchas gracias por su colaboración!*

NOMBRE: Eli Pascol

A continuación encontrará unas preguntas que sirven para medir que tan útiles han sido las herramientas de negociación y prevención o manejo de conflictos socio ambientales que usted aprendió en los talleres.
Por favor conteste con claridad y sinceridad.

1. Le parece que los talleres a los que asistió han sido:
(Marque con una X solo la casilla correspondiente)

Negativos para mis negociaciones o participación en conflictos	
Poco importantes para ayudarme a negociar o manejar conflictos	
Algunas cosas han sido útiles para ayudarme a negociar o manejar conflictos	X
Casi todas las herramientas me ayudaron a negociar o manejar conflictos	X
Mejoraron totalmente uniformada negociar y manejar conflictos	X

Explique:

Para mi Acido importante las herramientas de
En Frente a Conflictos de Tierras en Voestras Teritoria
utilisando el metodo Aprendido en el taller como
llegar a una Negociación

2. ¿Qué conocimientos o herramientas ha usado en su vida para los talleres? Por favor detallar las situaciones en que las utilizó

En mi comunidad existían problemas de embaci
ón de nuestro territorio antes de yo asistir a los
talleres.

Pero de las cuales tengo conocimiento como en
Fretas los problemas al futuro

3. ¿Qué situaciones de conflicto ha vivido usted desde que asistió a los talleres?
Mencione en lo posible tres.

En mi comunidad existieron problema pequeños
de las cuales con nuestros compañeros

- ① la venta de terreno dentro del territorio.
- ② disputa Año Participación a mingas
- ③ el ingreso de particulares al territorio

4. ¿Cómo ha cambiado su forma de negociar? ¿Cree que ha cambiado en su forma de negociar y manejar conflictos desde que asistió a los talleres?

en mi comunidad no he visto problema graves
solo existen los tres problemas antes mencionados
pero de a su vez con la metodología aprendida
en los talleres se logro solucionar los

- 5.Cuál es su problema principal cuando tiene que (explique):

Negociar con alguien	X
Participar en una situación de conflicto	X
Participar en una asamblea o reunión con otros miembros de su propio pueblo	X
Participar en reuniones con personas que no son de su propio pueblo	X

6. ¿Qué otros conocimientos sobre negociación o manejo de conflictos cree usted que le hacen falta para mejorar su trabajo o vida diaria?

en mi comunidad piden que creamos Apoyem
con más talleres para un mejor como limpiamos
de los conflictos que se pueden dar al futuro
porque en día las amenazas a nuestro
territorio siguen existiendo



**Evaluación del uso de herramientas de manejo de conflictos y negociación para participantes de los talleres
Encuesta**

Esta encuesta deberá entregarse al Coordinador del Proyecto CAIMAN en su organización indígena antes del **15 de abril del 2005**.
¡Muchas gracias por su colaboración!

NOMBRE: German Giovanni Cambrales Navarrete

A continuación encontrará unas preguntas que sirven para medir que tan útiles han sido las herramientas de negociación y prevención o manejo de conflictos socio ambientales que usted aprendió en los talleres.
Por favor conteste con claridad y sinceridad.

1. Le parece que los talleres a los que asistió han sido:
(Marque con una X solo la casilla correspondiente)

Negativos para mis negociaciones o participación en conflictos	<input checked="" type="checkbox"/>
Poco importantes para ayudarme a negociar o manejar conflictos	<input checked="" type="checkbox"/>
Algunas cosas han sido útiles para ayudarme a negociar o manejar conflictos	<input checked="" type="checkbox"/>
Casi todas las herramientas me ayudaron a negociar o manejar conflictos	<input checked="" type="checkbox"/>
Mejoraron totalmente uniformada negociar y manejar conflictos	<input checked="" type="checkbox"/>

Explique:
Todos no han puesto es inmedia importa
cia de alguna cosa que he sido utiles para la
negociación de conflictos.

4. ¿Cómo ha cambiado su forma de negociar? ¿Cree que ha cambiado en su forma de negociar y manejar conflictos desde que asistió a los talleres?

He cambiado de manera de forma de negociar por medio de capacitación. Desde que no he asistido a los Talleres en Omuto.

- 5.Cuál es su problema principal cuando tiene que (explique):

Negociar con alguien	de fiscal cuando voy con los En apoyo ^{en momentos} en momentos grandes
Participar en una situación de conflicto	no me da alternativas urgentes. concilio relación
Participar en una asamblea o reunión con otros miembros de su propio pueblo	que un sector nuevo de su propio pueblo
Participar en reuniones con personas que no son de su propio pueblo	no se dedica al porque ya se le conoce algo personas. propias. etc.

6. ¿Qué otros conocimientos sobre negociación o manejo de conflictos cree usted que le hacen falta para mejorar su trabajo o vida diaria?

Sobre estos conocimientos de la negociación manejo de conflictos, se necesita tener más capacitación a los líderes propios cultivos Rucú o pueblo que estado del país y también profundizar de los temas conocidos.

2. ¿Qué conocimientos o herramientas ha usado en su vida diaria luego de los talleres? Por favor detallar las situaciones en que las utilizó.

La negociación se utiliza para resolver problemas de la terreno rápidamente. Se coge la mediación, neutralidad para el entre, los ^{dos} partes que tienen problemas de posesión de un terreno, son las herramientas ^{mas} y argumentos y los problemas lo negociación mediación-conciliación

3. ¿Qué situaciones de conflicto ha vivido usted desde que asistió a los talleres? Mencione en lo posible tres.

Dos conflictos sobre territorial con de las Cooperativas de San Vicente y también conflicto de abandono de caminos o de una Señara, cuando no está presente el dueño de fincas perdidas o mangay de lo Awa es arado de realizar los de lo uanfameles piden metros.. todo area y etc



Evaluación del uso de herramientas de manejo de conflictos y negociación para participantes de los talleres Encuesta

Esta encuesta deberá entregarse al Coordinador del Proyecto CAIMAN en su organización indígena antes del **15 de abril del 2005**.
¡Muchas gracias por su colaboración!

NOMBRE: Ligia Nastacruz

A continuación encontrará unas preguntas que sirven para medir que tan útiles han sido las herramientas de negociación y prevención o manejo de conflictos socio ambientales que usted aprendió en los talleres.
Por favor conteste con claridad y sinceridad.

1. Le parece que los talleres a los que asistió han sido:
(Marque con una X solo la casilla correspondiente)

Negativos para mis negociaciones o participación en conflictos	<input checked="" type="checkbox"/>
Poco importantes para ayudarme a negociar o manejar conflictos	<input checked="" type="checkbox"/>
Algunas cosas han sido útiles para ayudarme a negociar o manejar conflictos	<input checked="" type="checkbox"/>
Casi todas las herramientas me ayudaron a negociar o manejar conflictos	<input checked="" type="checkbox"/>
Mejoraron totalmente uniformada negociar y manejar conflictos	<input type="checkbox"/>

Explique:

Las preguntas nos han puesto es de mucha importancia de algunas cosas que han sido útiles para la negociación y manejo de conflictos.

2. ¿Qué conocimientos o herramientas ha usado en su vida diaria luego de los talleres? Por favor detallar las situaciones en que las utilizó.

- La negociación se utiliza para resolver los problemas de terrenos.
- la mediación para resolver entre las dos partes que tienen problema de posesión de un terreno. Son las herramientas más importantes para resolver los problemas. la negociación, mediación y conciliación.

3. ¿Qué situaciones de conflicto ha vivido usted desde que asistió a los talleres? Mencione en lo posible tres.

1. Conflicto sobre territorial con los de la cooperativa de San Vicente.
2. Conflicto de abandono de una señora que a dejado 10 años de abandono de un terreno.

4. ¿Cómo ha cambiado su forma de negociar? ¿Cree que ha cambiado en su forma de negociar y manejar conflictos desde que asistió a los talleres?

He cambiado por mi forma de negociar por medio de la capacitación desde que ya he asistido a los talleres.

5. Cuál es su problema principal cuando tiene que (expl que):

Negociar con alguien	Es un poco difícil cuando no se conoce.
Participar en una situación de conflicto	Es difícil enfrentarse en una situación de conflictos graves.
Participar en una asamblea o reunión con otros miembros de su propio pueblo	Reunión con los miembros del mismo pueblo no es difícil por que ya se los conoce a las personas.
Participar en reuniones con personas que no son de su propio pueblo	Se tiene dificultad por lo que hablan muchas palabras técnicas.

6. ¿Qué otros conocimientos sobre negociación o manejo de conflictos cree usted que le hacen falta para mejorar su trabajo o vida diaria?

Sobre estos conocimientos de la negociación y manejo de conflictos, se necesita tener más capacitación en la realidad de profundizar los temas.



**Evaluación del uso de herramientas de manejo de conflictos y negociación para participantes de los talleres
Encuesta**

*Esta encuesta deberá entregarse al Coordinador del Proyecto CAIMAN en su organización indígena antes del **15 de abril del 2005.**
¡Muchas gracias por su colaboración!*

NOMBRE: ROBINSON YUMBO

A continuación encontrará unas preguntas que sirven para medir que tan útiles han sido las herramientas de negociación y prevención o manejo de conflictos socio ambientales que usted aprendió en los talleres.
Por favor conteste con claridad y sinceridad.

1. Le parece que los talleres a los que asistió han sido:
(Marque con una X solo la casilla correspondiente)

Negativos para mis negociaciones o participación en conflictos	<input type="checkbox"/>
Poco importantes para ayudarme a negociar o manejar conflictos	<input type="checkbox"/>
Algunas cosas han sido útiles para ayudarme a negociar o manejar conflictos	<input type="checkbox"/>
Casi todas las herramientas me ayudaron a negociar o manejar conflictos	<input type="checkbox"/>
Mejoraron totalmente uniformada negociar y manejar conflictos	<input checked="" type="checkbox"/>

Explique:

Antes no sabía como empezar una negociación,
como manejar un conflicto. En la actualidad, luego
del curso me siento mas seguro cuando voy a entablar
un dialogo

2. ¿Qué conocimientos o herramientas ha usado en su vida diaria luego de los talleres? Por favor detallar las situaciones en que las utilizó.

En la actualidad estamos dialogando con las petroleras, luego de los talleres he aprendido que la aseveha activa es muy importante, también es muy importante el diálogo para no estar solamente en las posiciones sino pasar a los intereses.

3. ¿Qué situaciones de conflicto ha vivido usted desde que asistió a los talleres? Mencione en lo posible tres.

Conflicto con colonos por contaminación de esteros

Conflicto por caza y pesca indiscriminado.

Conflicto con petroleras.

4. ¿Cómo ha cambiado su forma de negociar? ¿Cree que ha cambiado en su forma de negociar y manejar conflictos desde que asistió a los talleres?

No estoy seguro si he cambiado la forma de negociar pero puedo estar seguro que he mejorado en cuando al manejo de conflicto si he mejorado totalmente ya que he aprendido a escuchar y dejar que la gente hable para que nos evente que le pasa.

5. Cuál es su problema principal cuando tiene que (explique):

Negociar con alguien	que no estoy seguro de que es lo que quiero.
Participar en una situación de conflicto	Que no estoy seguro si nadie me acompaña
Participar en una asamblea o reunión con otros miembros de su propio pueblo	Que por ser conocidos, pienso que yo tengo la razón en todo
Participar en reuniones con personas que no son de su propio pueblo	Que no soy muy participativo

6. ¿Qué otros conocimientos sobre negociación o manejo de conflictos cree usted que le hacen falta para mejorar su trabajo o vida diaria?

No estoy seguro, pero pienso que la capacitación fue excedente, lo que nos falta es más tiempo para poder aplicar todo lo aprendido.

Enviado
 ESOLEX 12:00
 28-03-2005
 V.G.



Evaluación del uso de herramientas de manejo de conflictos y negociación para participantes de los talleres Encuesta

Este encuesta deberá entregarse al Coordinador del Proyecto CAIMAN en su organización indígena antes del **15 de abril del 2005**.
 ¡Muchas gracias por su colaboración!

NOMBRE: Guillermo Pabai

A continuación encontrará unas preguntas que sirven para medir que tan útiles han sido las herramientas de negociación y prevención o manejo de conflictos socio ambientales que usted aprendió en los talleres.
 Por favor conteste con claridad y sinceridad.

1. Le parece que los talleres a los que asistió han sido:
 (Marque con una X solo la casilla correspondiente)

Negativos para mis negociaciones o participación en conflictos	<input checked="" type="checkbox"/>
Poco importantes para ayudarme a negociar o manejar conflictos	<input checked="" type="checkbox"/>
Algunas cosas han sido útiles para ayudarme a negociar o manejar conflictos	<input checked="" type="checkbox"/>
Casi todas las herramientas me ayudaron a negociar o manejar conflictos	<input checked="" type="checkbox"/>
Mejoraron totalmente uniformada negociar y manejar conflictos	<input checked="" type="checkbox"/>

Explique:

El taller que tube a sido interesante por que
en la comunidad pude negociar mejor
en la comunidad no sabian como negociar.
Ahora por

[Handwritten signature]

2. ¿Qué conocimientos o herramientas ha usado en su vida diaria luego de los talleres? Por favor detallar las situaciones en que las utilizó.

Conflicto, sobre las negociaciones con los colegas.
Escucha activa. En tomar atención cuando estoy hablando.
Negociar en algo que negociamos en una empresa.
Tener relaciones. En cuando tomar contacto con nuestros compañeros.
Tener comunicación. En cuando tomar una charla con ellos
y los socios de la comunidad.

3. ¿Qué situaciones de conflicto ha vivido usted desde que asistió a los talleres?
Mencione en lo posible tres.

Tener relación con los compañeros y Ase Escucha Activa.

4. ¿Cómo ha cambiado su forma de negociar? ¿Cree que ha cambiado en su

4. ¿Cómo ha cambiado su forma de negociar? ¿Cree que ha cambiado en su forma de negociar y manejar conflictos desde que asistió a los talleres?

Yo cambié en los conflictos. Porque he aprendido a negociar con los socios de la comunidad sobre los conflictos de la comunidad y participar en una asamblea.

5.Cuál es su problema principal cuando tiene que (explique):

Negociar con alguien	No tengo ningún problema.
Participar en una situación de conflicto	Si puedo participar.
Participar en una asamblea o reunión con otros miembros de su propio pueblo	Si puedo participar.
Participar en reuniones con personas que no son de su propio pueblo	No puedo por que son otras personas.

6. ¿Qué otros conocimientos sobre negociación o manejo de conflictos cree usted que le hacen falta para mejorar su trabajo o vida diaria?

Sobre negociaciones: a veces en cuando tengo que negociar con alguien que no conozco.
Para mejorar mi trabajo a veces a veces decir que necesito capacitaciones en procesos en los talleres.

Evaluación del uso de herramientas de manejo de conflictos y negociación para participantes de los talleres
Encuesta

Esta encuesta deberá entregarse al Coordinador del Proyecto CAIMAN en su organización indígena antes del **15 de abril del 2005**.
(Muchas gracias por su colaboración!)

NOMBRE: WILLIAM LUCITANTE

A continuación encontrará unas preguntas que sirven para medir que tan útiles han sido las herramientas de negociación y prevención o manejo de conflictos socio ambientales que usted aprendió en los talleres.
Por favor conteste con claridad y sinceridad.

1. Le parece que los talleres a los que asistió han sido:
(Marque con una X solo la casilla correspondiente)

Negativos para mis negociaciones o participación en conflictos	
Poco importantes para ayudarme a negociar o manejar conflictos	
Algunas cosas han sido útiles para ayudarme a negociar o manejar conflictos	X
Casi todas las herramientas me ayudaron a negociar o manejar conflictos	
Mejoraron totalmente uniformada negociar y manejar conflictos	

Explique:

- DESPUES DE RECIBIR LOS TALLERES TUBE MAS IDEAS DE COMO NEGOCIAR CON OTRAS PERSONAS.
- EN CADA VEZ QUE HABO DIALOGO CON OTRAS PERSONAS APLIÉ HERRAMIENTAS DE NEGOCIACIÓN

WILLIAM

talleres? Por favor detallar las situaciones en que las utilizó.

LAS HERRAMIENTAS QUE MAS UTILIZO ES LA ESCUCHA ACTIVA,
Y ME SIRVIÓ PARA LLEGAR A BUENOS ACUERDOS CON OTRA
COMUNIDAD SOBRE EL PLAN DE MANEJO DEL TERRITORIO
COFAN.

3. ¿Qué situaciones de conflicto ha vivido usted desde que asistió a los talleres?
Mencione en lo posible tres.

- AMENAZA DE LOS COLONOS DE LA COOP. SAN MARTIN
- COLONOS QUE ESTAN EN LOS LIMITES DE LA RESERVA
COFAN BERHEJO Y EXPLOTAN RR/NN DE LA RESERVA.

4. ¿Cómo ha cambiado su forma de negociar? ¿Cree que ha cambiado en su forma de negociar y manejar conflictos desde que asistió a los talleres?

- HE CAMBIADO LA FORMA DE PRESENTARME ANTE LA GENTE, ANTES DE ASISTIR A LOS TALLERES SENTIA TIMIDAS, AHORA ME SIENTO SEGURO DE LO QUE HAGO.

5. ¿Cuál es su problema principal cuando tiene que (explique):

Negociar con alguien	
Participar en una situación de conflicto	
Participar en una asamblea o reunión con otros miembros de su propio pueblo	
Participar en reuniones con personas que no son de su propio pueblo	POQUE HAY PERSONAS DESENCUEN- DAS Y DE MAS CAPACIDAD.

6. ¿Qué otros conocimientos sobre negociación o manejo de conflictos etc que le hacen falta para mejorar su trabajo o vida diaria?

ME HACE FALTA APRENDER MAS PALABRAS TECNICAS Y MEJORAR EL VOCABULARIO PARA APRENDER MEJOR Y HABERLES ENTENDER A LOS DEMAS.



Evaluación del uso de herramientas de manejo de conflictos y negociación para participantes de los talleres
Encuesta

Esta encuesta de forma confidencial se entregará al Coordinador del Proyecto UAIMAN en la
 siguiente dirección: **Caracas, el 15 de abril del 2005**
Muchas gracias por su colaboración!

NOMBRE: Marco Heides Ocasima

A continuación se le presentarán una serie de afirmaciones que sirven para medir que tan útiles
 para usted las herramientas de negociación y prevención o manejo de conflictos
 y para qué fines se aplican en el contexto de los talleres
 (Por favor marque con una X la respuesta que mejor se ajuste)

- Le parece que los talleres a los que asistió han sido
 (Marque con una X la opción que mejor se ajuste)
- Mejoró sus conocimientos que usted tiene en relación con los conflictos
- Puede utilizarlos para ayudar a resolver o manejar conflictos
- Adquirir nuevas competencias para negociar o manejar
 conflictos
- Casi todas las herramientas mejoraron a negociar o manejar
 conflictos
- Mejoraron todos sus conocimientos que usted tiene en relación con los conflictos

X ✓

Comentarios:
 Por que en mi comunidad existe mucha amenaza de los pozos tóxicos
 y debe todo ser servio mucho la capacitación aprendi lo que no sabia
 en el asunto de negociar y manejar conflictos porque en mi comunidad
 se dejaba de explotar el asunto de la mina que poco a poco perdieron todas
 las especies que existen ahí.

?

ACCIONES

2. ¿Qué conocimientos o herramientas ha usado en su vida diaria luego de los talleres? Por favor detallar las situaciones en que las utilizó.

Lo que me ajustó mucho es la escucha activa porque debe
nos mejorar nuestro lenguaje ya que como indígenas poco utiliza
mos la manera de expresarnos a otras personas y pienso que debe
haber otro taller de la escucha activa

3. ¿Qué situaciones de conflicto ha vivido usted desde que asistió a los talleres?
Mencione en lo posible tres.

* El uso de los recursos petroleros que se están agotando
más y más hoy en día.

* El problema de explotación de animales.

* El problema de la Energía Eléctrica ya que todos los jóvenes
de mi comunidad están perdiendo la cultura y cada vez estamos
depareciendo del lenguaje, vestimenta, y otros etc.

ACCIONES

4. ¿Cómo ha cambiado su forma de negociar? ¿Cree que ha cambiado en su forma de negociar y manejar conflictos desde que asistió a los talleres?

totalmente cambiado porque gracias a los capacitadores ya Futuro latinoamericano he dado un paso muy importante en forma de negociación y manejar conflictos.

5. Cuáles es su problema principal cuando tiene que (explique):

Negociar con alguien	
Participar en una situación de conflicto	
X Participar en una asamblea o reunión con otros miembros de su propio pueblo	Tomamos que aplicas a nuestro propio pueblo que ellos también deben saber como nos enseñaron capacitados y que esto durante la reunión en mi comunidad.
Participar en reuniones con personas que no son de su propio pueblo	

6. ¿Qué otros conocimientos sobre negociación o manejo de conflictos cree usted que le hacen falta para mejorar su trabajo o vida diaria?

Hacer en la expresión de la escucha activa y aprender a manejar en la vida diaria en nuestra familia en todo el pueblo.

WILLIAN

USAID ECUADOR





**Evaluación del uso de herramientas de manejo de conflictos y negociación para participantes de los talleres
Encuesta**

*Este encuesta deberá entregarse al Coordinador del Proyecto CAIMAN en su organización indígena antes del **15 de abril del 2005.**
¡Muchas gracias por su colaboración!*

NOMBRE: ONHAE

A continuación encontrará unas preguntas que sirven para medir que tan útiles han sido las herramientas de negociación y prevención o manejo de conflictos socio ambientales que usted aprendió en los talleres.
Por favor conteste con claridad y sinceridad.

1. Le parece que los talleres a los que asistió han sido:
(Marque con una X solo la casilla correspondiente)

Negativos para mis negociaciones o participación en conflictos	
Poco importantes para ayudarme a negociar o manejar conflictos	
Algunas cosas han sido útiles para ayudarme a negociar o manejar conflictos	X
Casi todas las herramientas me ayudaron a negociar o manejar conflictos	
Mejoraron totalmente uniformada negociar y manejar conflictos	X

Explique:

La idea de la negociación a parte de las organizaciones son inferiores a falta de conocimiento y de experiencias. Hoy a la capacitación hemos logrado las herramientas para poder negociar con cualquier empresa o instituciones con las experiencias que tenemos.

2. ¿Qué conocimientos o herramientas ha usado en su vida diaria luego de los talleres? Por favor detallar las situaciones en que las utilizó.

Después del taller hasta hoy no hemos tenido negociación, hoy día puede ser cerca para la negociación.

Las herramientas que hemos conocido y recibido para pueblo de nosotros es papel muy importante. X q, nunca en nuestras vidas hemos tenido la posibilidad de negociar la buena negociación, pero hoy sí podemos.

3. ¿Qué situaciones de conflicto ha vivido usted desde que asistió a los talleres? Mencione en lo posible tres.

Nuestra parte de pueblo Huorqui hemos tenido los conflictos de: compañías petroleras, madereros y conflictos territorial, estos problemas son los principales.

En la actualidad estamos ya mejorando de la negociación con las instituciones o las empresas. De igual forma estamos haciendo la demanda a las malas actuaciones o negociaciones que hicieron algunas empresas hacia nuestro pueblo.

4. ¿Cómo ha cambiado su forma de negociar? ¿Cree que ha cambiado en su forma de negociar y manejar conflictos desde que asistió a los talleres?

Desde q' hemos recibido el taller de la negociación feel tan importante de hacer la negociación, la mayor parte con la herramienta q' hemos recibido se ha cambiado de forma de negociar y manejar el conflictos.

5.Cuál es su problema principal cuando tiene que (explique):

Negociar con alguien	
Participar en una situación de conflicto	
Participar en una asamblea o reunión con otros miembros de su propio pueblo	✓
Participar en reuniones con personas que no son de su propio pueblo	✓

6. ¿Qué otros conocimientos sobre negociación o manejo de conflictos cree usted que le hacen falta para mejorar su trabajo o vida diaria?

- Capacitación de liderazgo y la administración de recursos económicos y gestión ante el institución para la negociación.
- Capacitación de hacer la demanda a los compañeros petroleros, contaminación del medio Ambiente.